محمد هشام القاسمي الحسني

مسئول الدراسات والاستشارات القانونية بمصرف السلام الجزائر

ورقة بعنوان "عرض تجربة مصرف السلام الجزائري في التمويل الإسلامي" مقترحة لليوم الدراسي حول "التمويل الإسلامي: واقعوتحدّيات" في المحور الثاني وهذا ليوم 03محرّم 1432 هـــ الموافق لـــ 2010/12/09 بالمدرج الجديد للكلية

مقدمة: تأسس مصرف السلام – الجزائر في جوان 2006 وانطلق في نشاطه في أكتوبر 2008، ووكان ذلك في إطار عملية تأسيس مجموعة من مصارف السلام في البلدان العربية والإسلامية، بعد النجاح الذي حققته الصيرفة الإسلامية، واختيرت الجزائر لتحتضن أحد مقراته لما تتمتع به من محيط استثماري خصب، وساعد على هذا الاختيار الانفتاح الاقتصادي الذي كان للجزائر على الدول العربية، كما عززه التقارب الجزائري الإماراتي،كون جل رأسمال السلام الجزائر إماراتي، وقد اختار مؤسسو المصرف لقناعتهم الراسخة به، المنهج الصيرفي الإسلامي لعمل المصرف، وهو مذ ذاك يجتهد في أن يمثل المصرفية الإسلامية أحسن تمثيل، ويسعى إلى التحقق ما استطاع بهذه الصفة. إن مصرف السلام اليوم بعد سنتين من النشاط بدأ في ترسيخ قواعده، وتحقيق أولى أهدافه، والعمل على توسعه وانتشاره، إذ ننتظر العام المقبل، أن يرتفع عدد وكالاته على المستوى الوطني، حيث تتوزع على كبريات مدن البلاد، كما يرتقب له التوسع في العمل بمنتجاته، وفي هذا الصدد نقف معكم عند صيغ التمويل المعتمدة لديه والتي بدأ العمل بها تدريجيا على أن يتطور ذلك تباعا لتطور نشاط المصرف.

تنقسم أساليب التمويل في مصرف السلام –الجزائر كغيره من البنوك الإسلامية بحسب العقود المستخدمة فيها، حيث نجد عقود المعاوضات وعقود المشاركات.

أما بالنسبة لعقود المعاوضات فنقف عند العقود الآتية:

عقد السلم:

وهو "**شراء آجل بعاجل**"، كما يعرف بأنه: "**عقد على موصوف في الذمة مؤجل ببدل مقبوض في مجلس العقد**" أو أنه : "**عقد بيع يتم بين المسلم إليه وهو البائع والمسلم وهو المشتري بمقتضاه يلتزم المشتري بدفع الثمن معجلا مقابل استلام المبيع مؤجلا على أن يكون المسلم فيه –المبيع- مضبوطا بصفات محددة ويسلم في أجل معلوم**".

ويفيد هذا النوع من التمويل عملاء المصرف الذين هم في حاجة إلى سيولة مالية من أجل تسيير نشاطهم التجاري أو الإنتاجي، كما أن المصرف يستفيد في هذه الحالة من انخفاض ثمن المبيع وذلك عما سيكون عليه عند التسليم وتتم عملية السلم

حيث يعرض العميل على المصرف بيعه سلعة محددة مواصفاتها غير معينة بذاتها بثمن حال على أن يتم تسليمها إلى المصرف في أجل محدد، وبناء على موافقة المصرف على الطلب يتم توقيع عقد السلم بين الطرفين ترفق به الفاتورة المتعلقة بالسلعة محل البيع، ويستلم العميل ثمن السلعة مقدما عند التعاقد، على أن يكون للمصرف حسب الحالة أخذ ضمانات عينية أو شخصية من المتعامل على تنفيذه التزاماته، والتي يتم تحصيلها بعد الموافقة على طلب التمويل وقبل إبرام العقد، وباعتبار ظروف المصرف ووضعيته، وافتقاره للقدرة على تصريف سلع السلم، وبالنظر إلى خبرة العميل في هذا المجال فإن المصرف يبرم مع العميل عقد وكالة لتصريف وبيع سلع السلم والذي يكلفه من خلاله بهذه المهمة كما يوكل إليه تخزين السلع الذي عادة ما يكون في مخازنه على أن يكون العميل بناء على هذا العقد وكيلا عن المصرف لا مالكا للسلعة وعليه تكون يده عليها يد أمانة لا يضمن ما تحتها إلا لتعد أو تقصير فإذا تلفت السلعة أو هلكت أو كسدت أو نقصت قيمتها السوقية لسبب خارج عن إرادته فلا يتحمل مسؤولية ذلك إنما يقع عبئ ذلك كله على المصرف باعتباره مالكا لها، وعليه إذا حل أجل تسليم السلعة بناء على عقد السلم ووفى العميل بالتزامه يثبت ذلك في محضر يوقعه العميل ومندوب المصرف الذي يعاين السلعة ويقر وجودها بناء على مواصفاتها، ومن تاريخه ينقضي العمل بعقد السلم، ويبدأ العميل في تنفيذ التزاماته بناء على عقد الوكالة حيث يبذل العناية الكافية من أجل بيع سلع السلم ويكون عليه تحصيل كافة المبالغ المنجزة عن عملية البيع لفائدة المصرف وصبها في حساب مخصص لذلك على مستوى المصرف، وعادة ما يتفق المصرف والعميل في عقد الوكالة على أنه ما زاد من إيرادات عملية بيع سلع السلم عن القيمة المحددة في العقد فيكون من حق العميل،أما في حال تخلف العميل عن تنفيذ التزاماته المتعلقة بعقد السلم فإنه يتم إنذاره وإعذاره من قبل المصرف لأجل التنفيذ والوفاء وإذا تخلف رغم ذلك يكون للمصرف حسب الحالة إما إمهاله أو فسخ العقد واسترداد رأس مال السلم ألا وهو الثمن المدفوع أولا دون زيادة، إما استردادا مباشرا من لدن العميل أومن خلال التنفيذ على الضمانات المقدمة.

نشير إلى أن هذا الأسلوب في تنفيذ المعاملة هو المعتمد في مصرفنا إلا أنه قد نجد في بعض البنوك الإسلامية الأخرى اعتماد صيغة السلم الموازي حيث يقوم المصرف بعقد سلم ثاني مع عميل أو عملاء آخرين بناء على السلم الأول وهذا يمكن أن يتم تبعا لعرض يقدمه العميل بالنسبة لزبائنه حيث يتم التعاقد بينهم وبين المصرف في إطار عقد سلم ينبني في محله على عقد السلم الأول بشرط أن يكون مستقلا عنه منفصلا عليه فلا يتم ربطهما ولا حتى الإشارة في فحواهما إلى بعضهما البعض، لأن ذلك يفسد المعاملة، كما يمكن أن يتم بناء على قيام مصالح المصرف بالربط بين عملاء المصرف تبعا لحاجيات كل منهم، وذلك عادة ما يكون في البنوك التي تتوفر على إدارات متخصصة، وفي مثل هذه الحالة إدارة أو مصلحة خاصة بالسلم، تتولى فضلا عن متابعة عمليات السلم المبادرة إلى إنجازها من خلال تتبعها

لأحوال السوق ومقتضياتها، وسعيها داخليا إلى صلة عملاء المصرف بعضهم ببعض باعتبار حاجيات كل منهم بقدر ما تتوفر لدى الآخر، ويكون العاملون في مثل هذه الإدارة فنيون ومتخصصون وذووا خبرة مهنية تسمح لهم بذلك.

عقد المرابحة للآمر بالشراء:

وتسمى بعقد المرابحة للآمر بالشراء أو الواعد بالشراء أو المرابحة المصرفية تمييزا لها عن المرابحة العادية التي هي أحد أنواع بيوع الأمانة، كما تستمد هذه التسمية من طريقة تنفيذها، وتعرف المرابحة العادية التي تعتبر الأساس الذي تنبني عليه المرابحة المصرفية على أنها بيع السلعة بمثل الثمن الأول الذي اشتراها به البائع مع زيادة ربح معلوم متفق عليه بمبلغ مقطوع أو نسبة من الثمن الأول، وفي الوقت الذي تتكون فيه المرابحة العادية من طرفين هما البائع والمشتري حيث تغيب الحاجة إلى وعد مسبق بشراء المبيع، فإن المرابحة المصرفية تتكون من ثلاثة أطراف البائع والمشتري والمصرف باعتباره وسيطا بينهما، فالمصرف لا يشتري السلع إلا بعد تحديد المشتري لرغباته ووعد مسبق بالشراء، حيث يتقدم العميل إلى المصرف طالبا منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها على أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة فعلا مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليها، ويدفع الثمن مقسطا حسب إمكانياته، فهي عملية مركبة من وعد بالشراء وبيع بالمرابحة ولذلك كانت لها هذه التسمية، وهيم من ثم ليست من قبيل بيع الإنسان ما ليس عنده لأن البنك لا يعرض أن يبيع شيئا، ولكنه يتلقى أمرا بالشراء، وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب ويعرضه على المشتري الآمر ليرى إذا كان مطابقا لما وصفه، كما أن هذه العملية لا تنطوي على ربح ما لم يضمن، لأن المصرف قد اشترى فأصبح مالكا يتحمل تبعة الهلاك.

وعليه كانت المرابحة أكثر المعاملات استخداما لما يمكن من خلالها من توفير حاجيات طبقة عريضة من عملاء المصرف، وبالأسلوب الذي يريدونه، (الذي يسمح بانتقال الملكية إليهم والانفراد في تسيير شؤون تجارتهم وأعمالهم أضف إلى انخفاض تكاليفه) ، فمن خلالها يمكن تيسير اقتناء السلع والبضائع، والآلات والتجهيزات، والمساكن والعقارات ..إلخ.

وتتم هذه العملية على مستوى مصرفنا بحسب ما تقتضيه أحكامها التي نجتهد بقدر استطاعتنا في لزومها، وسواء كان ذلك بالنسبة لهذه المعاملة أو غيرها، من خلال مراحل ثلاث، فبعد دراسة ملف العميل وقبول طلبه، يستدعى من أجل التوقيع على وعد الشراء والذي تحدد فيه من جديد مواصفات المبيع المرغوب شراؤه، والذي يمكن في الوقت ذاته أن يرفق بالفاتورة المبدئية التي تحدد مواصفات البضاعة وسعرها، وذلك بالطبع حسب موضوع العملية، كما يحدد في الوعد ثمن المرابحة والربح المتفق عليه، وآجال السداد في حال تم البيع، ويحدد أيضا هامش الجدية المطلوب دفعه من قبل

العميل والغاية منه وكيفية استعماله، وهامش الجدية مبلغ نقدي يدفعه العميل إلى المصرف يثبت جديته في وعده ويحتفظ به المصرف أمانة لديه فإذا تم بيع المرابحة عد جزء من ثمنها وإن لم يتم رد إلى العميل، فإن كان السبب نكول العميل عن وعده، باع المصرف سلعة المرابحة، فإن استوفى من هذا البيع ما تكلفه، رد هامش الجدية إلى العميل، وإن لم يستوف، عاد على هامش الجدية بالفرق ورد ما تبقى إن تبقى إلى العميل، كما يمكن للعميل الاستفادة من هذا الهامش في حال طول أجل تنفيذ المعاملة بأن يختار أن يحفظه له المصرف كوديعة استثمارية حيث يتلقى عليها أرباحا. إذا بعد التوقيع على الوعد ودفع هامش الجدية، يسعى المصرف في اقتناء المبيع محل الوعد، وقد يعمد في سبيل ذلك إلى الاتصال بالمورد البائع الأصلي المحدد من قبل العميل على أن يكون قد تأكد في وقت سابق من طبيعة العلاقة التي تربط العميل بالمورد وعدم وجود تواطئ أو اتفاق مسبق بينهما مما يمكن أن يفسد المعاملة، وهذا يمكن أن يستدل عليه من الدلائل الظاهرة حسب الملف، كما يمكن له أن يتقصى ذلك بطرق أخرى في حال الشك، وعليه يقوم المصرف بإصدار شيك بنكي بقيمة العملية باسم المورد يوجهه إليه إما عن طريق مندوب المصرف وهذا فيما يخص بعض العمليات بناء اجتهاد المصرف في التنفيذ السليم للعملية أو عن طريق العميل في حال تعذر تنقل مندوب المصرف إلى المورد، ويكون لمندوب المصرف مجموعة من الأدوار منها معاينة السلعة لدى المورد، وتسليمه الشيك بصفة مباشرة عن المصرف، وتسليم العميل السلعة لاحقا، وبعد تسديد قيمة السلعة واستلام الفاتورة النهائية لها يستدعى العميل إلى المصرف من أجل توقيع عقد المرابحة وهي المرحلة النهائية في العملية، والذي من خلاله يتم نقل ملكية السلعة إليه، ويبقى تسليم السلعة الذي يجتهد المصرف كما ذكرنا في أن يتم من خلال مندوبه إلا إن تعذر، وللأسف أصبح الاستثناء قاعدة، وقد نرد ذلك بالنسبة إلينا إلى عذر حداثة نشأتنا وما تقتضيه العملية من تنظيم محكم وتتكلفه من موارد بشرية لتنفيذه، ولذا فإنه أكثر ما يتم به العمل هو توكيل العميل في استلام السلعة عن المصرف على أنه يأخذ حكم الوكيل وعند تنفيذه لمقتضى الوكالة يشعر المصرف بذلك ويكون استلامه السلعة حكميا باعتبار وجودها لديه. هذا فيما يخص المرابحات المحلية، أما عن المرابحات الدولية والتي تتم من خلال فتح الاعتمادات المستندية، فإن المصرف بعد تسديده قيمة السلعة للمورد عن طريق البنك المراسل يتلقى وثائق شحنها التي يتم إرسالها إليه، والتي تثبت شحن السلعة باسم المصرف وبالمواصفات المحددة، ويتم في هذه الحالة توقيع العقد ونقل ملكية السلعة بمجرد وصول وثائقها، حيث يتم تظهير سند الشحن لفائدة العميل والذي يعبر عن نقل ملكية السلعة المشحونة عل متن السفينة إليه، ويكون الشاحن في هذه الحالة الوكيل عن المصرف في تسليم السلعة للعميل.

الاستصناع:

هو "عقد على مبيع في الذمة شرط فيه العمل، ويقال للمشتري مستصنع، وللبائع صانع، وللشيء مصنوع".

ويعتمد هذا النوع من التمويل في كل ما تدخل الصنعة فيه، وربما أكثر ما يستعمل في مجال البناء، سواء تشييد البناء، أو استكماله وإدخال التحسينات عليه، ومن ثم نجد من المهتمين بهذا النوع من التمويل الصناعيين من عملاء

المصرف الذين يكونون في حاجة لسيولة مالية بغية تسيير نشاطهم الصناعي، أو المستثمرين الذين تقتضي مشاريعهم تشييد بنايات لأجلها، أو المرقيين العقاريين، أو الأفراد المالكين قطع أرضية بغية تشيد مسكن عليها، أو المالكين سكنات بغية إدخال بعض التعديلات أو التحسينات عليها.

وتختلف صيغة المعاملة باختلاف موضوعها، فإذا كنا بصدد التعامل مع الصناعيين الذين يرغبون في الحصول على سيولة مالية لتسيير نشاطهم الصناعي أو لحاجياتهم الأخرى، فنكون بصدد عقد استصناع يبيع من خلاله العميل صناعته للمصرف، حيث يكون المصرف مستصنعا والعميل صانعا، ويستفيد العميل من ثمن الاستصناع الذي يقدم له عند التعاقد، وتتم العملية بصفة مشابهة للسلم، إذ يتم التعاقد مع العميل بعد توقيع عقد الاستصناع من أجل بيع المصنوعات من خلال عقد وكالة، الأمر الذي ينفذه العميل عادة مع زبائنه، فبناء على توفر هذه الإمكانية ما يبرم هذا العقد، ويقوم العميل عملا بالوكالة بتخزين السلع لفائدة المصرف وبيعها، وتحصيل ثمنها من المشترين، وتكون يده في كل ذلك يد أمانة لا يضمن ما تحتها إلا لتعد أو تقصير من جانبه.

أما إن كانت الغاية من العميل الاستفادة من الشيء المصنوع كيفما كان، فيعتمد في المعاملة عقدان، عقد يتم بين العميل والمصرف يكون فيه العميل مستصنعا والبنك صانعا، وعقد يتم بين المصرف والمكلف بإنجاز العمل والذي يمكن أن يكون من اختيار العميل غير أن التعاقد يتم بينه وبين المصرف ولا علاقة مباشرة بينه وبين العميل، فالمصرف باعتبار وظيفته لن يمكنه إنجاز العمل إنما يوكل ذلك لمن هو من اختصاصه، وتكون العقود المعتمدة في العملية مستقلة عن بعضها البعض، ويكون من ثم المسؤول عن تنفيذ العمل المطلوب وتسليم الشيء المصنوع إلى العميل هو المصرف، وفي مقابل ذلك يكون الصانع في العقد الثاني المتعاقد معه من الباطن المسؤول تجاه المصرف.

وتحدد في عقد الاستصناع مواصفات الشيء المصنوع، وآجال تسليمه وكيفية التعامل مع كل إخلال بالالتزامات التعاقدية ومن ذلك الإخلال بآجال التسليم، كما يحدد فيه ثمن الاستصناع وكيفية تسديده وآجاله، ويأخذ المصرف عن العميل المستصنع ضمانات على تسديد ثمن الاستصناع تختلف بحسب كل ملف، وعند تنفيذ عقد الاستصناع يتم تحرير محضر بذلك وباستلام المصنوع طبقا للمواصفات المذكورة في العقد، وتبعا للإخلال بأي من هذه الالتزامات التعاقدية ما يتم اتخاذ الإجراءات الكفيلة بها.

الإجارة المنتهية بالتمليك:

وهي إجارة يقترن بها الوعد بتمليك العين المؤجرة للمستأجر في نهاية مدة الإيجار أو في أثنائها، على أن يتم بعقد مستقل ومنفصل عن عقد الإجارة، فتعتمد هذه الصيغة من التمويل على الإجارة أولا والتي تعرف على أنها تمليك منفعة مشروعة معلومة لمدة محددة بعوض مشروع متفق عليه لتنتهي في مرحلة ثانية إلى التنازل عن ملكية العين المؤجرة لفائدة المستأجر والذي يتم بناء على وعد وعقد منفصلين عن عقد الإجارة.

ويشمل هذا النوع من التمويل مختلف الأعيان سواء كانت عقارات أم آلات وتجهيزات، ويمكن أن تستفيد منه مختلف فئات عملاء المصرف كل حسب حاجته.

وعليه فإنه في هذا النوع من التمويل عند دراسة طلب العميل والموافقة عليه، يستدعى للتوقيع على وعد باستئجار العين المحددة في الطلب والوعد في حال اقتنائها من قبل المصرف، كما يقوم في الوقت ذاته بدفع مبلغ معين كهامش جدية يحفظ أمانة لدى المصرف ضمانا لجدية العميل في تنفيذ وعده بالاستئجار، على أن لا يقتطع من هذا المبلغ إلا مقدار الضرر الفعلي، حيث في حال تخلف العميل عن تنفيذ وعده يحمل الفرق بين تكلفة العين المراد تأجيرها ومجموع الأجرة الفعلية التي تم تأجير العين على أساسها للغير، أو في حالة بيع العين يحمل الفرق بين تكلفتها وثمن بيعها، على أن هذا المبلغ كما تم الإشارة إليه يحفظ أمانة لدى المصرف فلا يمكنه التصرف فيه، غير أنه يمكن حسب الحالة وبناء على رغبة العميل جعله وديعة استثمارية لدى المصرف، وتضمن هذه الأحكام الخاصة بهامش الجدية في الوثيقة الخاصة بالوعد والتي تتضمن أيضا قيمة الأقساط الإيجارية، وكيفية تسديدها.

.بمجرد تملك المصرف العين المحددة من قبل العميل، يستدعى من أجل التوقيع على عقد الإجارة ويمكن أن يستفيد من تاريخه من منفعة العين، ويحتسب هامش الجدية المدفوع كقسط من أقساط الإجارة.

وفي هذا الصدد ننبه إلى الاختلاف البين مع صيغة الإجارة المنتهية بالتمليك المعتمدة لدى البنوك الكلاسيكية، والتي لا تراعي الاستقلالية بين عقود هذه الصيغة، كما لا تراعي حكم البنك باعتباره مالكا للعين حيث تحمل العميل كافة الالتزامات المتعلقة بالملك وهو في هذه الحالة لا يزال مستأجرا للعين غير مالكا لها، وعلى النقيض نجد الصيغة المعتمدة لدى المصارف الإسلامية تنبني على عقود مستقلة منفصلة عن بعضها، فنجد الوعد بالاستئجار من قبل العميل، يليه عقد الإجارة بعد تملك المصرف للعين المؤجرة، يتبع بوعد من المصرف مستقل ومنفصل عن العقد بالتنازل عن العين المؤجرة لفائدة العميل في حال تنفيذه كافة التزاماته التعاقدية بناء على عقد الإجارة، ليتم التنازل في الأخير عن الملكية بعقد آخر مستقل عما ذكر سابقا، كما نجد المصرف طيلة مدة عقد الإجارة يتحمل تبعات الملك باعتباره مالكا للعين،

فيتحمل مصاريف التأمين، والصيانة الأساسية التي تحفظ للعين منفعتها، كما يتحمل تبعة هلاك العين، طالما أن هلاكها لم ينتج عن تقصير أو تعد من قبل العميل المستأجر والذي تعتبر يده يد أمانة مما يتنافى وتحميله الالتزامات المشار إليها.

وحسب ما وضحناه سابقا، فإن العميل بتنفيذه كافة التزاماته التعاقدية بناء على عقد الإجارة، وعند انتهاء مدة الإيجار المحددة فيه، يتم التنازل له عن ملكية العين بعد تعبيره عن رغبته في ذلك من خلال طلب خطي يوجهه للمصرف، حيث يقوم المصرف بالتنازل له عن الملكية من خلال عقد منفصل، ويكون المصرف بذلك قد أوفى بوعده.

عقود المشاركات:

وهي صيغ التمويل التي أسست المصارف الإسلامية بناء عليها، وتتوزع على العقود الآتية:

عقد المضاربة:

ويعرف عقد المضاربة بأنه "**دفع المال إلى من يعمل فيه على أن يكون الربح بينهما حسبما يتفقان عليه**"، كما يعرّف بأنه "**عقد على الشركة بمال من أحد الجانبين وعمل من الآخر**"، وعليه يمكن أن نعرف عقد المضاربة على أنه "**عقد شركة في الربح بين اثنين أو أكثر يقدم أحدهما مالا ويسمى صاحب أو رب المال، ويقدم الآخر عملا، ويسمى العامل أو المضارب، هدفه تثمير المال من أجل تحقيق الربح الذي يقسم بين الطرفين حسب النسب المتفق عليها عند التعاقد**".

والمضاربة إما أن تكون مطلقة أو مقيدة، فهي مطلقة إذا أطلقت يد الضارب من رب المال في التصرف في مال المضاربة دون تحديد لنوع التجارة، أو مكانها، أو زمانها، ودون تحديد لنوعية وفئات الأشخاص المتعامل معهم، إلا أن إطلاق يد المضارب لا يعني منحه حرية مطلقة إنما هي مقيدة، إن لم تكن بقيود خاصة، فبقيود عامة وجب عليه احترامها تتمثل في عدم مخالفة أحكام الشريعة الإسلامية والأعراف التجارية، وما يحقق مقصود العقد وهو الربح، وتكون المضاربة مقيدة متى تم تقييد المضارب من قبل رب المال في العمل بالقيود السابق الإشارة إليها، من ذلك تحديد نوع من التجارة والبضائع للعمل فيه ، أو تحديد المجال المكاني للعمل، أو تأقيت المضاربة بميعاد تنقضي بعده، أو تقييد المضارب بالتعامل مع فئة معينة أو منعه التعامل معها ...إلخ.

كما قد تكون المضاربة جماعية أم ثنائية بحسب تعدد أطرافها، سواء مس هذا جهة رب المال أم جهة المضارب.

ويشترط في المضاربة عدم التضييق على المضارب في تصرفاته وأعماله، وليس التضييق المقصود من القيود المشار إليها أعلاه، طالما لم تتعارض والغاية من التعاقد وهي تحقيق الربح، وعدم إعاقتها عمله على هذا الأساس، على أن يلزم المضارب التصرفات المعتادة في المضاربة.

إذا ففي حال مضي المصرف في إبرام عقد المضاربة فإن ذلك يكون في صورتين، إما أن تكون مضاربة مقيدة أو مطلقة، ويوضح هذا كله في العقد، مع تحديد رأس مال المضاربة وآجال تنفيذها، وتحديدا لبعض مخاطرها ما يأخذ المصرف ضمانات من المضارب، غير أنها تعلق ويقيد استخدامها بحالات التعدي والتقصير، فيد المضارب يد أمانة، وعليه لا يصح تضمينه ما لم يتعد أو يقصر في عمله، ويتم بمجرد التعاقد وتوقيع العقد صب رأس مال المضاربة في حساب العميل المضارب، على أن تتم متابعة عملية المضاربة من قبل المصرف في مراحل تنفيذها، فإذا تحقق الربح تم توزيعه بحسب الحصص المحددة في العقد، وإن لم يتحقق وكان ذلك لسبب لا يد للعميل فيه فيتحمل المصرف خسارة رأس المال ويتحمل العميل خسارة جهده لا غير، وإن كانت الخسارة مفتعلة من قبل العميل ضمن، وكان للمصرف في حال عدم تسديد العميل رأس مال المضاربة الرجوع على الضمانات المأخوذة عنه لهذه الغاية.

وعليه المفروض أن يستفيد من التمويل من المضاربة كل صاحب خبرة ومهارة، يفتقر إلى رأس المال من أجل تفعيل إمكانياته ومؤهلاته الشخصية، إلا أنه ليس ذلك المعمول به، إذ إن البنوك الإسلامية إن توجهت حقيقة إلى اعتماد مثل هذا النوع من التمويل فيكون مع عملائها الذين تجمعهم بها علاقات قوية مبنية على ماضيهم البنكي الذي كان لهم معها، وملاءتهم وثقتهم المالية، أضف إلى حجم نشاطهم، وهذا قد يبرره حجم المخاطرة المعرضة إليها البنوك، لكن هذه المخاطرة ذاتها هي التي تأسس عليها البنك، فالانحباس في واقع ضمان أموال المودعين يفقد هذه البنوك جانبا من مصداقية رسالتها، فلأجل أن تتحقق البنوك الإسلامية برسالتها عليها وعلى المودعين على حد سواء الاعتقاد في هذه الفكرة والانطلاق من خلالها واعتمادها في بناء العلاقة التي تربطهما.

المشاركة:

والمشاركة المقصودة هي المشاركة التي تتم في إطار شركة العنان وما يأخذ حكمها من شركات الأموال حديثا، وهي أن يشترك اثنان أو أكثر بحصة معينة في رأس المال للاتجار به، وما نتج من ربح على ذلك يوزع بينهما بحسب مساهمتهما أو بحسب النسب المتفق عليها عند التعاقد، فيقدم المشاركون نسبا متساوية أو متفاوتة من أجل إنشاء مشروع جديد أو المساهمة في مشروع قائم، بحيث يصبح كل مشارك ممتلكا حصة بصفة دائمة ومستحقا لنصيبه

من الأرباح، وتستمر هذه المشاركة في الأصل إلى حين انتهاء الشركة ولكن يمكن لسبب أو لآخر أن يبيع أحد المشاركين حصته في رأس المال للخروج أو التخارج من المشروع.

ومنه ينقسم الأسلوب المعتمد في هذا التمويل إلى نوعين من المشاركة:

المشاركة الدائمة والمشاركة المتناقصة.

المشاركة الدائمة وهي التي تستمر إلى انتهاء الشركة أو تنطلق من هذه النية، وهي المشاركة المعهودة، وفيها يشارك المصرف عميله في مشروع قائم أو جديد أو صفقة معينة، وتستمر المشاركة فيه إلى غاية انتهاء الغرض الذي أسست لأجله، أو بلوغ المدة المحددة لها، أو إعلان الرغبة في إنهائها، غير أنه مع هذا كله يكون للمصرف الخروج من هذه الشركة قبل انتهاء مدتها، وتوكل إدارة الشركة إلى العميل الذي تكون يده يد أمانة، ويتم توزيع الربح في حال تحققه بحسب مساهمة الشركاء أو النسب المتفق عليها، غير أن الخسارة لابد أن يتحملها المشاركون بقدر مساهمتهم ولا يجوز الاتفاق على خلاف ذلك، ويوفر هذا الأسلوب السيولة الكافية للعميل على المدى الطويل دون أن يثقل كاهله ديون والتزامات مالية يكون مجبرا على تسديدها في كل الأحوال.

أما المشاركة المتناقصة فهي من الأساليب المستحدثة لدى البنوك الإسلامية وهي تتميز من خلال ما يتضح من تسميتها عن المشاركة الدائمة بعنصر واحد هو الاستمرارية، ففي حين أن الأولى تعقد مدى حياة الشركة فالثانية تنعقد والنية لدى المصرف في التخارج تدريجيا منها بحسب الاتفاق اللاحق والمنفصل عن عقد إنشاء الشركة والقاضي بتنازل المصرف عن حصته تدريجيا مقابل سداد عميل المصرف الشريك الثاني ثمنها دوريا من خلال دفعات متلاحقة أو دفعة واحدة بحسب الاتفاق،ويكون عادة تسديد هذا المقابل من العائد الذي يتحقق من عمل الشركة، وعند انتهاء عملية التخارج بسداد كافة حقوق المصرف تصبح الشركة مملوكة للعميل كليا، وفي إطار عضوية المصرف في الشركة وقبل خروجه منها فإنه يتمتع بجميع حقوق الشريك العادي كما تقع عليه كافة التزاماته، وهذا مما يدلل على توفر الإرادة الفعلية في المشاركة والتي تمنع عن العملية وصفها مجرد تمويل بفائدة، فالمصرف طيلة مدة مشاركته لا يستحق الربح فقط إنما يتحمل الخسارة أيضا.

المزارعة:

وهي "**معاقدة على الزرع بين صاحب الأرض والمزارع لاقتسام الحاصل بينهما بالحصص المتفق عليها وقت العقد**"، حيث يشترك صاحب الأرض الفاقد القدرة أو غير الراغب العمل فيها من جهة و المزارع الراغب في العمل في

الأرض وبذرها، ويشترط لصحتها أن تكون الأرض من طرف والعمل من طرف آخر، في حين أن البذور والآلات يمكن أن تتوزع على الطرفين، ويظهر دور المصرف في مثل هذا التمويل من تمكين المزارع من الأرض ويكون عادة من خلال استئجارها والداعي إلى ذلك أن عقود المزارعة مرتبطة بالموسم الفلاحي، كما يمكن أن يشمل دور المصرف توفير البذور أيضا وهذا أكثر ما هو معمول به، حيث يساهم العميل بعمله وإنجازه لعملية الزرع باستخدامه لآلاته، ويوزع الإنتاج بينهما حسبما هو متفق عليه في العقد.

الصكوك الإسلامية:

وهي "**وثائق متساوية القيمة تمثل حصصا شائعة في ملكية أعيان، أو منافع، أو خدمات، أو موجودات مشروع معين، أو نشاط استثماري خاص، وذلك بعد تحصيل قيمة الصكوك وقفل باب الاكتتاب وبدء استخدامها فيما صدرت لأجله.**"

فالصك يمثل نسبة غير مقسمة في ملكية أصل ما، ومن ثم ما يرتبط بها من حق الدخل المنتظم المتولد من ذلك الأصل، وتتم هيكلة تلك الدخول على شكل أوراق مالية قابلة للتداول، يتم إصدارها في أسواق المال.

فهي أداة استثمارية تقوم على تجزئة رأس مال بإصدار صكوك ملكية مقابلة له على أساس وحدات متساوية القيمة، ومسجلة بأسماء أصحابها، باعتبارهم يملكون حصصا شائعة في رأس مال وما يتحول إليه، بنسبة ملكية كل منهم فيها.

خصائص الصكوك:

1 / تمثل ملكية حصص شائعة في الموجودات:

فالصكوك تمثل ملكية حاملها حصصا شائعة في موجودات لها دخل، ولا تمثل دينا في ذمة مصدرها. وهذا ما يميزها عن السندات التي تمثل قروضا (مبالغ نقدية) يقدمها حملتها. فحامل الصك له ملكية متعلقة بحصة في الموجودات، وليس في العائد فقط.

2 / استحقاق الربح وتحمل الخسارة:

إن مقتضى المشاركات التي يقوم عليها مبدأ إصدار السندات من حيث العلاقة بين المشتركين فيها هو الاشتراك في الربح والخسارة، بصرف النظر عن صيغة الاستثمار المعمول بها في تنمية الموجودات الممثلة بالوحدة الاستثمارية من متاجرة أو إجارة أو غيرها.

3 /تحمّل أعباء الملكية:

يتحمل حامل الصك الأعباء والتبعات المترتبة على ملكيته للموجودات الممثلة في الصك، سواء كانت الأعباء مصاريف استثمارية أو الهبوط في القيمة.....إلخ فإنها تحمل على مالكي الصكوك، وليس على المستفيد من الموجودات التي يمثلها الصك إلا إذا كانت المصاريف تشغيلية أو دورية منظبطة فإنها يمكن اشتراطها على المستفيد من تلك الموجودات ويظل حامل الصك ملتزما بالأعباء المتعلقة بالصيانة الأساسية، أما الضرائب فإذا كانت تتعلق بالملكية فهي أيضا على حامل الصك مالك الموجودات، وماعداها يتحمله مستخدم تلك الموجودات.

4 / انتفاء ضمان المدير (المضارب أو الوكيل أو الشريك):

يتنافى الضمان مع كل من المضاربة أو الوكالة أو الشركة وهي الصيغ الثلاث التي تدار بها السندات غالبا، فلا يتحمل المصدر الخسارة ولا يضمن رأس مال حامل الصك إلا إذا تعدى أوقصر.

5 / التداول محكوم بنوعية الموجودات :

يخضع تداول الصكوك للشروط الشرعية المتعلقة بطبيعة الموجودات التي تمثلها عند التداول فإذا كانت أعيانا ومنافع فإنها تتداول حسب الاتفاق من حيث السعر أو التأجيل، وكذلك لو اختلطت بها ديون ونقود تابعة للأعيان والمنافع أم لو كانت ديونا فقط كصكوك المرابحة أو السلم فلا تتداول، أو كانت نقودا فقط فلا تتداول إلا بشروط صرف العملات.

المقارنة بين الصكوك والسندات:

.بمقارنة هذه الخصائص بالسندات التقليدية يتبين أن هذه الأخيرة لا يتحمل حاملها أي خسارة تلحق بالأصول التي تملكها الجهة المصدرة وأنها تمثل حصة في التمويل النقدي على أساس القرض بفائدة، وأن تداول السند لا يستلزم نقل حصة من ملكية تلك الأصول (التي تصبح حقا خالصا للجهة المصدرة) بل ينتقل المبلغ النقدي، وإن مدة السندات

لا ترتبط بالمشروع الممول من مبالغ الاكتتاب، فقد تزيد المدة عن مدة المشروع أو تنقص عنه لعدم ارتباطها به ولا تراعى أي ضوابط شرعية في إصدارها أو إدارالها أو تداولها.

والجدير بالذكر أن هناك صعيدا مشتركا بين الصكوك والسندات التقليدية فيما يتعلق بالأمور التنظيمية والإجرائية والأطراف التي يتطلبها الإصدار والإدارة، والبيانات المتعلقة برأس مال الإصدار، ومدة الإصدار، ووكيل الطرح، ووكيل الدفع، والمتعهد بالاسترداد والسوق الثانوية والتسويق، والدور المنوط عليها للجهات الرقابية والإشرافية....إلخ.

اختلاف تكييف الصكوك عن السندات:

مع هذا التماثل أو التقارب في العملية التنظيمية للصكوك والسندات فإن التكييف لبعض الخطوات أو المراحل يختلف وتختلف آثاره:

فالاكتتاب من المستثمرين في الصكوك يحدث بينهم مشاركة تتم بصورة تراكمية، في حين أن الاكتتاب في السندات لا تترتب عليه أي مشاركة بينهم، بل هناك دائنية متوازية لعدم ارتباط حملتها بالمشروع (الوعاء المشترك الذي تمثله الصكوك) كل ما في الأمر أنهم قد ينتظمون عند الحاجة في جهة تمثل حقوق الدائنين على مصدري السندات.

في الصكوك إذا لم تتم تغطية الإصدار، أو المقدار الضروري منه لإيجاد المشروع لا يتم الإصدار ويرد للمكتتبين ما دفعوه في حين أن الاكتتاب في السندات — رغم وضع سقف له — لا ارتباط له بمشروع معين.

يجب تقديم معلومات كافية عن الموجودات أو المشاريع التي تمثلها الصكوك، وقد تقدم بيانات في السندات لكن الغرض منها طمأنة حملتها على التدفقات النقدية الكفيلة بدفع العوائد وإطفاء السندات فضلا عن التوصل إلى جذب مدخرات المودعين.

التداول في الصكوك مختلف عنه في السندات فالتداول في الصكوك يمثل بيع حامل الصك حصته في الموجودات إلى حامل الصك الجديد، أما في السندات فهو خصم للدين المترتب لحامله في ذمة الجهة المصدرة.

أنواع الصكوك :

للصكوك أنواع وتقسيمات مختلفة:

تبعا لطريقة إدارتها ما بين صكوك مشاركة، وصكوك مضاربة وصكوك وكالة بالاستثمار.

وتبعا لمشروعية تداولها بحسب الموجودات التي تمثلها فإذا كانت تمثل ديون مرابحات أو ديون سلم فهي مغلقة غير قابلة للتداول.

وتبعا لمكونات الإصدار هل هي أعيان (صكوك المشاركة)، أو منافع، أو خدمات وهذان الأخيران هما صكوك التأجير لمنافع الأشياء أو خدمات الأشخاص.

وتبعا لطبيعة الإصدار هل هو تجاري، أو صناعي (صكوك الاستصناع) أو زراعي (صكوك المزارعة ، المساقاة ، المغارسة).

وقد سعى المصرف إلى محاولة إصدار الصكوك إلا أنه اصطدم بالإطار القانوني المفقود، فتميز الصكوك عن غيرها من القيم المنقولة المنظمة قانونا (سندات قابلة للتداول تصدرها شركات المساهمة وتكون مسعرة في البورصة أو يمكن أن تسعر، وتمنح حقوقا مماثلة حسب الصنف وتسمح **بالدخول بصورة مباشرة أو غير مباشرة في حصة معينة من رأسمال الشركة** المصدرة أو **حق مديونية عام على أموالها**)، يجعلها لا تنطبق على أي منها، وإن اقتربت من سندات الاستحقاق فكلا السندين يصدر بسبب حاجة الشركة إلى التمويل باللجوء إلى الجمهور، ودون الرغبة في دخول الممول في رأس مال الشركة، إلا أنها تختلف معها فيما يلي:

سندات الاستحقاق (القروض السندية)	الصكوك الإسلامية
ــ تمثل شهادة دين على المُصْدِر. ــ يحصل حامل السند على فائدة ثابتة محددة مقدماً على فترات دورية بصرف النظر عن نتيجة نشاط الشركة التي أصدرت السندات وتُصرف هذه الفائدة في تاريخ استحقاقها. ــ تسدد قيمة دين السند عند أجل محدد في عقد القرض. ــ في حال تصفية الشركة يحصل حامل السند على حقوقه قبل حامل الأسهم. ــ لا يحق لحامل السند المشاركة في إدارة الشركة.	ــ تمثل ملكية حصص شائعة في الموجودات. ــ كما يستحق أصحابها الربح فإنهم يتحملون الخسارة. ــ يتحمل أصحابها أعباء الملكية. ــ انتفاء ضمان المدير. ــ تداولها محكوم بنوعية الموجودات.

وحتى الفسحة القانونية التي وجدها المصرف ورغب في اعتمادها والمتمثلة في المادتين 30 و 41 من قانون بورصة القيم المنقولة.

- المادة 30 : " .... حماية الادخار المستثمر في القيم المنقولة أو **المنتوجات المالية الأخرى** التي تتم في إطار اللجوء العلني للإدخار."
- المادة 41 : " يجب على كل شركة أو مؤسسة عمومية تصدر أوراقا مالية أو **أي منتوج مالي آخر** مذكور في المادة 30 أعلاه، باللجوء العلني للادخار، أن تنشر مسبقا مذكرة موجهة إلى إعلام الجمهور، تتضمن تنظيم الشركة ووضعيتها المالية وتطور نشاطها.

يجب على كل شركة تطلب قبول سنداتها للتداول في البورصة، أن تنشر مسبقا مذكرة.

يجب أن تؤشر لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها على هذه المذكرة قبل نشرها."

تبين له بعد عرضها لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها، أنه حتى وإن قبلت من خلالها سيعتمد في التعامل معها نفس الإجراءات الخاصة بإصدار سندات الاستحقاق.

الأمر الذي أثنى المصرف عن عملية الإصدار، ويدعو إلى ضرورة توفر إطار قانوني خاص بهذا النوع من السندات المالية لأجل إصدارها، ويكون ذلك إما:

- بتعديل القانون 03- 04 المتعلق ببورصة القيم المنقولة بإضافة مواد تشير إلى الصكوك الإسلامية واعتبارها إحدى القيم المنقولة والإشارة إلى معاييرها.

- تعديل القانون التجاري بنفس الشكل المذكور.

- إصدار قانون خاص بالصكوك الإسلامية كما هو معمول به في كثير من البلاد العربية.

عوائق العمل المصرفي الإسلامي:

غياب الإطار القانوني :

إن أول ما يعيق العمل المصرفي الإسلامي في الجزائر هو غياب الإطار القانوني المنظم له، في الوقت الذي تعبر فيه الصيرفة الإسلامية عن مفهوم جديد في الوساطة المالية مختلف عما كان عليه في إطار العمل البنكي الكلاسيكي والذي صيغت القوانين في إطاره ولأجل تنظيمه، فقانون النقد والقرض الذي يعنى بتنظيم العمل البنكي في الجزائر ومختلف الأنظمة والتعليمات الصادرة عن بنك الجزائر إنما وضعت وصيغت متماشية مع مقتضيات العمليات البنكية الكلاسيكية، باعتبار أن دور البنوك في وساطتها المالية بين المودعين والمحتاجين للتمويل هي علاقة مقترض من طرف ومقرض للطرف

الثاني بناء على الفائدة، في حين أن الوساطة المالية في الصيرفة الإسلامية تنبني على أساس مختلف هو المضاربة والمشاركة، فالبنك الإسلامي مضارب في أموال المودعين لا مقترض ومقرض بفائدة، إذ يدخل معهم في شركة المضاربة حيث يكونون أرباب المال ويكون هو العامل فيه، وما ينتج عنها من ربح يقسم بينهم بحسب نصيب كل منهم، بناء على الاتفاق الذي تم بينهم، كما أنهم في الوقت ذاته يتحملون الخسارة معه في حال حدوثها، وليس ذلك فقط فالبنك الإسلامي يعمد في إطار عمله إلى مشاركة عملائه في مشاريعهم بما له من تفويض من أرباب المال سواء كانوا المساهمين فيه أو المودعون، فالحديث إذا في البنوك الإسلامية عن الربح والخسارة والاشتراك فيهما، وهذا المعنى غير متوفر في إطار العمل البنكي الكلاسيكي الذي يقوم على أساس مختلف طبقا لما ذكرناه.

فمن شروط أن تحقق الصيرفة الإسلامية غاياتها وأهدافها، أن يتوفر لها هذا الإطار القانوني الذي يأخذ عند صياغته بعين الاعتبار هذا الأساس الذي أشرنا إليه فيكون هو المنطلق في وضع قواعده.

إن من توفر الإطار القانوني للعمل المصرفي الإسلامي أيضا صياغة نصوص قانونية تراعي هذا العمل من حيث تميزه، ومن ثم تعمل على أن تحفظ لمؤسساته قدرتها التنافسية لا سيما في محيط بنكي تشترك وتجتمع فيه ببنوك كلاسيكية ومن هذه النصوص، النصوص الجبائية، فالبنك الإسلامي في إطار مضاربته بأموال المودعين قد يدعى إلى اعتماد صيغ في التمويل تدعوه إلى الشراء والبيع مما يفرض عليه في حال عدم توفر مثل هذه النصوص تحمل ومن ثم تحميل عملائه أعباء جبائية مرتفعة حيث تتم بصفة مزدوجة مما يزيد تكاليف إنجاز معاملاته ويثقل كاهل عملائه، ويقلل من درجته التنافسية فيما يعرضه من منتوجاته المالية.

افتقاد الإرادة الحقيقة في العمل المصرفي الإسلامي:

إن البنوك الإسلامية بالرغم من أنها انطلقت من فكرة مغايرة للتي اعتمدتها البنوك الكلاسيكية، إلا أن كثيرا منها وللأسف نهجت منهجا مشابها لها من حيث ضمان أموال المودعين، فمع الوقت صارت ترى نفسها منافسا للبنوك الكلاسيكية التي تضمن للمودعين أموالهم وتحقق لهم قدرا عاليا من السيولة، وبالرغم من أن كثيرا من المصارف الإسلامية تعلن أنها تضارب بأموال المودعين، لكن العقلية البنكية السائدة ظلت مهيمنة على إدارات هذه البنوك، غالبا بسبب الخبرة السابقة وأحيانا بسبب ما يتوقعه المودعون أنفسهم منها، أو بسبب جو المنافسة للبنوك الكلاسيكية، أو لهذه الأسباب كلها.

إن نظام الفائدة نظام متحيز لناحية الجدارة الائتمانية، وليس لناحية الجدوى الإنتاجية، فكلما كانت الدرجة الائتمانية للشخص عالية كلما كان معدل الفائدة الذي يدفعه أقل وفرصته في الحصول على التمويل أكبر.

فكان الأولى للبنوك الإسلامية تجنب مسار البنوك الكلاسيكية ومخالفة نهجها باعتبار اختلاف الغايات في كلا النظامين.

وكان على البنوك الإسلامية التوجه في تمويلاتها إلى اعتماد أساليب المشاركة وعدم إهمالها إذ إنها حقيقة منشئها ووجودها. فتدخل في مخاطرة مع هؤلاء العاملين في استثمار الودائع بصورة شبيهة بمخاطرة المودعين مع المصارف نفسها، وبذلك تتيح لذوي الخبرات أن يقوموا بدور مماثل، فتزيد حصيلة الأرباح ويستفيد المصرف من نتائج جهودهم وآفاق مبادراتهم.

إنا بقولنا هذا لا نعني أن ما تقوم به المصارف الإسلامية من استخدام لأساليب التمويل الأخرى الأقل مخاطرة والأكثر تحكما في الوسائل والنتائج والذي جاء متزامنا مع ظروفها المتباينة ومخاوف التعامل في أجواء مجهولة انحرافا مطلقا عن رسالتها، فالمصرف كمضارب له العمل بشتى الوجوه المشروعة ما دامت المضاربة مطلقة فله أن يشتري ويبيع وأن يتملك ويؤجر ... وله أن يستخدم بقية الصيغ، غير أن الوضع الذي ننشده ونقصده هو ضرورة المزاوجة بين هذا كله وعدم الانحصار في مجال محدد دون غيره، وعدم التساهل في التطبيق بما يغيب دور المصرف في العمليات ويجعل عنصر المخاطرة مختفيا تقريبا.

حيث إن المصرف الإسلامي بهذه الصورة، لا يمكنه أن يكون بديلا عن البنوك الكلاسيكية، وإنما يمكنه أن يتعايش معها، بشرط بقاء الدوافع العاطفية للمتورعين عن نظام الفائدة مؤثرة كقوة خارجية، تسند المصارف الإسلامية في مجال تنازع البقاء.

افتقار موظفي المصارف الإسلامية للتأهيل والتكوين:

إن من العوائق التي تحول دون تطور العمل المصرفي الإسلامي هو افتقار مؤسساته للإطارات المؤهلة والمتخصصة، فجل الموارد البشرية العاملة فيه استقدمت من البنوك الكلاسيكية فقد نشأت وتكونت بها مما يصعب عليها التأقلم مع فلسفة العمل المصرفي الإسلامي، وهي إن لم تكن كذلك، فإنما تكون من المتخرجين من المعاهد والجامعات التي لم تتح لهم التعرف والتخصص في مثل هذا المجال مما يجعله غريبا عليهم ويوقعهم فيما وقع فيه الصنف الأول، إن عدم التأهيل والموروث السابق يوقع هؤلاء في أخطاء في التطبيق تنعكس مباشرة على سمعة الصرف وتفقده الثقة التي أكسبته إياها صفة العمل الصيرفي الإسلامي، لذلك لابد من أن تتوجه جهود هذه المصارف إلى السعي من أجل تكوين العاملين بها وإكسابهم الخبرة الكافية والمعرفة اللازمة، سواء من خلال دورات تدريبية داخلية أم خارجية، أضف إلى تزويدهم

بالفتاوى والقرارات والتوصيات الشرعية التي ترشدهم في عملهم. كما كان عليها وعلى الدولة العمل على دعم مثل هذه التخصصات سواء على مستوى الجامعات أو المعاهد الخاصة، بغية إعداد هذه الفئة من إطارات البنوك الإسلامية التي يعول عليها في تطوير العمل المصرفي الإسلامي.

سوء تنظم وهيكلة إدارته التمويلية:

إن المصرف الإسلامي باعتبار غايته وتميزه في وساطته المالية كما تم الإشارة إليه، يجعله ذلك مختلفا عن البنوك الكلاسيكية في نظامه التمويلي، مما يفرض عليه اختلافا في تنظيمه الداخلي وهيكلة إدارته التمويلية، حيث لابد أن يعمد إلى نظام التخصص في الإدارات، وحتى في الإدارة ذاتها لابد من توزيع الأعمال والصلاحيات حفاظا على التنفيذ الحسن لمعاملاته وفقا لما تقتضيه أحكامها الشرعية.

والمقترح أن توجد لكل نوع من أنواع التمويل مصلحة أو إدارة خاصة، من ذلك إدارة خاصة بالسلم، وإدارة خاصة بالمشاركة، وإدارة خاصة بالمرابحة وهكذا...، تعكف كل إدارة منها على إنجاز المعاملات الخاصة بها ومتابعتها، وتتكون كل إدارة من المتخصصين في المجال الذي تعمل فيه، حيث يكون دورها إيجابيا وفعالا.